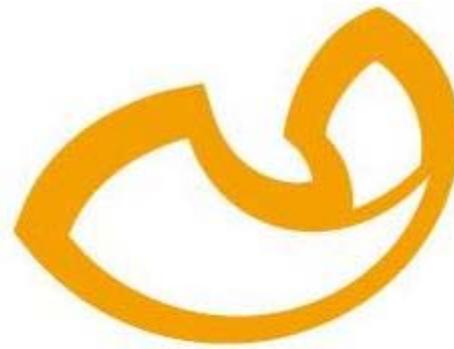


Juan Manuel Castañeda

Estudios de Contador Publico, Maestría en Administración por el ITESM

Ha laborado en empresas como Palmex Alimentos, Axa Yazaki (Arnecom), Lucas-Effem de México, Actualmente colabora en el Grupo Xignux como Gerente de Planeación Financiera y Exportaciones en Botanas y Derivados , Ex-Gerente General de Mexican Snacks Inc. Y Miembro del Consejo de Mexican Snacks Inc.



**MSI**  
MEXICAN SNACKS

Planta Harlingen

Junio 2012





**MSI**

MEXICAN SNACKS

**BYDSA**

BOTANAS Y DERIVADOS



- Quiénes Somos
- Cómo Estamos Organizados
- Nuestra Casa
- Razones de tener la planta en USA
- Aprendizajes
- Beneficios

Grupo Xignux, opera más de **25 plantas productivas y 42 centros de distribución, organizadas en 4 Divisiones**, en las que laboramos más de 20,000 personas.

Tiene operaciones en **México, USA, Brasil, Colombia e India**

**Xignux** ocupa posiciones de liderazgo en los mercados domésticos y ha alcanzado crecimientos sustanciales en su presencia en los mercados internacionales.

Actualmente, los productos de **Xignux** están presentes en más de 40 países, representando las exportaciones más de la mitad de sus ventas.



## 📁 División Cables

*Cables y Conductores Eléctricos*

*Viakable*

*Magnekon*

*Conductores Monterrey*

*Multilec*

*Sao Marco*

*CME*

*Eletec*

## 📁 División Transformadores

*Transformadores tipo poste, pedestal, subestación, potencia y auto-transformadores de potencia.*

*Prolec GE*

*Prolec India*



## División Infraestructura

*Brindar servicios de ingeniería, construcción y mantenimiento de instalaciones eléctricas e industriales, y proyectos de infraestructura en los sectores de generación, petróleo y gas.*





## 📁 División Alimentos y Botanas

*Elaboran y comercializa carnes frías y quesos a través de sus marcas Kir, Zwan, Zwanenberg, Duby, Alpino, Riojano, Caperucita y Buen Pastor.*



## 📁 División Alimentos y Botanas

se cuenta con la participación de diversas compañías dedicadas a la elaboración de botanas saladas con las marcas **Leo**, **Snaky** y **Encanto**, contando con importante presencia en el norte del país y en la unión americana.



- ❑ Botanas y Derivados, S.A. de C.V. (BYDSA) es la integración de Fritos Encanto de Monterrey, Botanas Leo y Fritos Snaky.
- ❑ Xignux adquiere marcas y activos en el 2003 (de Leo & Snaky) y en el 2004 (Encanto y Mexican Snacks Inc.)
- ❑ Encanto cumple este año su 53 aniversario, Leo es una marca con 24 años en el mercado y Snaky con 15 años.
- ❑ Contamos con 1,550 colaboradores, de los cuales 930 forman nuestra fuerza de ventas y distribución.



- ❑ Actualmente operamos con dos plantas; una en Guadalupe N.L. y otra en Harlingen Tex. USA.
- ❑ Nuestra cobertura la hacemos a través de 800 rutas, visitando mas de 130,000 clientes por semana, en los Estados de Nuevo León, Coahuila, Tamaulipas, Durango, San Luís Potosí, Aguascalientes, el Norte de Veracruz y León.
- ❑ En Estados Unidos atendemos el mercado hispano de Texas, Georgia, Colorado e Illinois, a través de distribuidores Independientes
- ❑ Actualmente estamos exportando Papa a granel a Centroamérica



Planta en Harlingen, TX.  
USA

Planta en Guadalupe, N.L.





Ventas: 3,000 MMUSD  
Exportaciones + 50%



**BYDSA**  
BOTANAS Y DERIVADOS

Ventas: 10.2 MMUSD  
Exportaciones: 80%

Ventas: 90 MMUSD  
Exportaciones: 10%

## Productos



## Productos



**Foto del producto**



**Generales**

Nombre del Producto	Papa lisa con sal a granel
Descripción	Producto rebanado, elaborado a partir de papa natural sometida a un proceso de lavado, pelado, freído y sazonado
Marca	Encanto
Familia	Papa
País de Origen	USA
Fabricante	Mexican Snacks, INC
Presentación	5.7 kgs
Piezas x caja	1
Cajas x Tarima	35
Vida de anaquel	6 semanas en bulk (en empaque individual la vida es de 12 semanas)
Tarimas x Camión	30 tarimas en camiones de 53 pies de largo
Tarimas x Contenedor	21 tarimas en contenedor de 40 pies de largo



- ❑ Desconocimiento de las leyes y reglamentos locales y federales
- ❑ Estructura de personal inadecuada
- ❑ Falta de infraestructura de Sistemas y Comunicación
- ❑ Planta con menores capacidades a las requeridas en sus instalaciones
  - Almacenaje especializado
  - Recepción de materiales
  - Recolección de sólidos
- ❑ Falta de mantenimiento (maquinaria y edificio)
- ❑ Rezagos en temas de:
  - Calidad y Seguridad Alimentaria
  - Financieros
  - Medio Ambiente
  - Seguridad / Bomberos
- ❑ Abastos de materias primas sin contratos

- ❑ Activo Estratégico
- ❑ Abasto de Materias Primas:
  - Por contrato
    - Precio competitivo (Papa y Maíz)
    - Calidad y entrega oportuna
    - Consumo asegurado para USA & México
- ❑ Programas de beneficios locales y federales
  - Capacitación (Cámara de Comercio; Universidad Técnica)
  - Impuestos locales (Depto. de Desarrollo Económico)
- ❑ Aprovechamos los Tratados de Libre Comercio que facilitan la exportación a México y Centroamérica

- ❑ Servicios bancarios eficientes muy similares a los de México
- ❑ Los costos de personal calificado es mas alto
- ❑ Es común el uso de agencias de Outsourcing para proyectos de corto plazo y tareas especializadas
  - Proceso de nomina y contratación temporal de personal
  - Dictamen financiero
- ❑ Uso de representantes independientes, brokers y distribuidores para el desarrollo del mercado
- ❑ Exportación-Importación:
  - Precios de transferencia
  - Protocolos de doing business
  - Ventanilla única (Aduanas México)
  - Certificación c-tpat
- ❑ Principales obligaciones Apraisal Tax, City Tax , Franchise Tax, Income Tax, Sales Tax, payroll tax (Social Security, medicare, Federal Withholding, suta, futa), insurance

- ❑ Precios bajos de la papa
- ❑ Abasto todo el año
- ❑ Mano de Obra flexible, personal de línea es en base a horas
- ❑ Las terminaciones laborales (obrero-patronal) son mas sencillas
- ❑ Mercado Hispano en USA muy interesante y creciendo rápidamente
- ❑ Se cuenta con beneficios, apoyos y subsidios de autoridades para incentivar la inversión y la generación de empleo
- ❑ Apoyo de las cámaras de comercio para capacitación, información, apoyos, etc.
- ❑ Plataforma para exportar

- ❑ Seguir aprovechando los beneficios de tener una planta en USA para atacar otros mercados como el centroamericano
- ❑ Apalancarnos en la infraestructura actual para atacar el mercado de USA
- ❑ Focalizar nuestros esfuerzos e inversiones de mercado para incrementar nuestra penetración en el mercado hispano de USA

- Recordar que tu eres el experto en tu negocio, no en USA, por lo cual te recomiendo que te asesores en todos los temas
  - Medio ambiente
  - Legal
  - Contable
  - Status Migratorio
  - En general todo tipo de regulaciones y reglamentos
  
- *Asesórate y acércate*
  - Con el Gobierno (Local, Estatal, Federal),
  - las Cámaras y Asociaciones,
  - Abogados Legal, Migratorios, Laborales,
  - Contadores

**Dudas, Comentarios?**

**Juan Manuel Castañeda Rivero**  
**Export Sales BYDSA – MSI**  
**Tel: (52) 81- 81 50 91 00 ext. 9117**  
**Directo: (52) 81- 81 50 91 17**  
**Nextel: 52\*204046\*4**  
**(52) 81- 11 13 90 74**  
**Parque Industrial Kalos Carretera Monterrey**  
**– Reynosa Km. 12**  
**Calle Hesthia No. 701 Zona E Edificio 1**  
**Guadalupe, N.L., México**  
**email: [jmcastaneda@bydsa.com](mailto:jmcastaneda@bydsa.com)**  
**<http://www.fritosencanto.com>**  
**<http://www.botanasleo.com>**  
**<http://www.xignux.com>**